



Eind verslag marktconsultatie

Aanbesteding nieuwe overeenkomst ingenieursdiensten provincie Overijssel

Verslag van het marktconsultatie-event op 14 maart 2024 en online marktconsultatie ten behoeve van het ophalen van informatie, ideeën en wensen uit de markt betreffende de nieuwe overeenkomst ingenieursdiensten van de provincie Overijssel.

Auteur: Kimberly Hulleman, projectleider
Datum: 20 juni 2024

Provincie Overijssel

Verslag marktconsultatie
nieuwe overeenkomst
ingenieursdiensten maart 2024

Inhoud

Inleiding.....	3
Aanleiding en context	3
Doel marktconsultatie.....	3
Leeswijzer.....	3
Algemene aandachtspunten	4
2 Uitwerking schriftelijke marktconsultatie	5
Opzet schriftelijke consultatie	5
3 Uitwerking Fysieke marktconsultatie	9
3.1 Verbeter-brainstorm huidige raamovereenkomst	9
3.2 Anders aanbesteden	9
3.3 Prestatiemeten.....	13
3.4 Toekomstbestendig aanbesteden	14
3.5 Halen bedrijfsdoelen middels aanbesteden	15
4 Procedure marktconsultatie.....	17
Publicatie marktconsultatiedocument.....	17
Marktconsultatie.....	17
Vervolg na marktconsultatie	17
Bijlage 1 - Vragen online vragenlijst	18
Onderwerp: algemene vragen	18
Onderwerp: adaptiviteit en toekomstbestendigheid	18
Onderwerp: Performancemanagement (prestatietmeten).....	19
Onderwerp: Vorm overeenkomst / manier van aanbesteden	19

Inleiding

AANLEIDING EN CONTEXT

Eind 2024 loopt de huidige raamovereenkomst ingenieursdiensten van de provincie Overijssel af. De provincie onderzoekt nu of voor de volgende termijn de huidige vorm van de raamovereenkomst volstaat of dat er verbeteringen wenselijk zijn. Een raamovereenkomst is een overeenkomst tussen opdrachtgevers en opdrachtnemers. Ook de input van de opdrachtnemers is daarom van belang bij het opstellen van een nieuwe overeenkomst. Daarom heeft de provincie een marktconsultatie georganiseerd voor marktpartijen die nu deelnemen aan de overeenkomst evenals partijen die nu geen onderdeel zijn van de raamovereenkomst maar dat in de toekomst mogelijk wel willen of kunnen zijn.

DOEL MARKTCONSULTATIE

Het doel van de marktconsultatie was informatie ophalen uit de markt om een zo goed mogelijke nieuwe overeenkomst neer te zetten die beter invulling geeft aan de wensen van de provincie en tevens invulling geeft aan de wensen van de markt.

LEESWIJZER

In hoofdstuk 1 is te lezen welk proces er doorlopen is om tot de marktconsultatie te komen. In hoofdstuk 2 staan de deelsessies van de marktconsultatie uitgewerkt evenals de digitale marktconsultatie. In hoofdstuk 3 staat de procedure uitgelegd, inclusief vervolgstappen.

Algemene aandachtspunten

Voorafgaand aan de fysieke marktconsultatie hebben wij een digitale vragenlijst op TenderNed geplaatst en tevens de mogelijkheid gegeven aan partijen om zich aan te melden voor de fysieke consultatie. Een groot aantal partijen heeft de vragenlijst ingevuld en zich aangemeld voor de fysieke bijeenkomst. Tijdens de consultatie op 14 maart kwam vooral de vraag naar meer transparantie naar voren en een vereenvoudiging van de raamovereenkomst. De Provincie heeft de resultaten van de marktconsultatie en de daar gehouden deelsessies uitgewerkt in dit verslag om de markt te informeren over het proces tot nu toe en hoe nu verder.

Beknorte samenvatting

Tijdens de marktconsultatie zijn er een aantal rode draden te onderscheiden die vaker genoemd zijn door de deelnemers aan de fysieke consultatie en ook terug komen in de antwoorden op de online consultatie. De meest genoemde punten zijn:

- Het kost tijd en moeite om in te schrijven op een raamovereenkomst. Zorg dat partijen deze investering terug krijgen in werk. Het is druk op de markt, dus marktpartijen kiezen waar zij hun beperkte capaciteit op inzetten.
- Er is behoefte aan nauwere samenwerking en contact met de opdrachtgever. Inzicht in de te verwachte opdrachten en hoe de raamovereenkomst gebruikt wordt zijn daarvoor belangrijk.
- De huidige raamovereenkomst is erg breed en biedt voor iedereen iets, maar daardoor ook het risico dat partijen geen opdrachten krijgen of niet op al hun expertisegebieden naar voren komen.
- De complexiteit van de uitdagingen vragen om nauwe samenwerking tussen partijen zowel opdrachtgever-opdrachtnemer maar ook tussen opdrachtnemers. Een nieuwe overeenkomst moet dat stimuleren.
- Performance management kan waardevol zijn, maar is een fijne balans tussen nuttig en onnodig administratieve last en niet-transparante beoordeling.
- De huidige vorm van aanbesteden is toekomstbestendig door zijn breedte en looptijd van 4 jaar (goede balans tussen tijd om relatie te bouwen en flexibel voor nieuwe ontwikkelingen)

1 Uitwerking schriftelijke marktconsultatie

OPZET SCHRIFTELIJKE CONSULTATIE

De schriftelijke consultatie is uitgezet in de vorm van een online vragenlijst in Microsoft Forms. De vragenlijst is samen met de uitnodiging voor de fysieke marktconsultatie op TenderNed gepubliceerd op 23 februari. De vragenlijst kon ingevuld worden van 23 februari tot 10 maart (2 weken). De vragen staan in bijlage 1 van dit document.

De vragenlijst bestond uit 15 vragen ingedeeld in een aantal thema's:

- Deelname aan huidige en toekomstige overeenkomst
- Toekomstbestendigheid van de overeenkomst
- Performancemanagement
- Overige aanbevelingen

De thema's performancemanagement en toekomstbestendigheid van de overeenkomst kwamen uit de interne evaluatie van de provincie Overijssel naar voren als verbeterpunten op de huidige overeenkomst, vandaar dat deze zijn opgenomen in deze marktverkenning.

De vragenlijst is in totaal 50 keer ingevuld. Gemiddeld kostte het invullen 40 minuten.

Kort samengevat zijn de meest genoemde aandachtspunten voor een nieuwe overeenkomst als volgt:

- Het grootste deel van de deelnemers zou bij een gelijke overeenkomst weer deelnemen.
- De huidige overeenkomst werkt goed voor veel partijen, onvrede komt vooral voort uit geen werk krijgen.
- Respecteer de inzet van de bureaus door de inschrijflast te beperken en goede verwachtingen mee te geven over het te verwachten werk.
- De huidige overeenkomst is toekomstbestendig en de kerncompetenties bieden flexibiliteit.
- Performancemanagement kan een verbetering zijn, mits goed toegepast (niet complex, flexibel en transparant)
- Werk aan een betere relatie met de partners door goede tussentijdse evaluaties en rapportage van de overeenkomst.

Hieronder staat per thema de meest gegeven antwoorden en bijzondere inzichten beschreven.

Deelname aan de huidige en toekomstige overeenkomst.

Van de 50 deelnemers aan de vragenlijst gaven 40 partijen aan dat zij nu deelnemen aan de raamovereenkomst. 10 partijen zitten nu niet in de raamovereenkomst.

Van alle 50 deelnemers geven 34 partijen aan (weer) deel te nemen aan de volgende overeenkomst, 14 partijen overwegen dit en één partij geeft aan niet meer deel te willen nemen omdat zij geen relevante uitvragen hebben ontvangen uit de vorige overeenkomst.

Bij de twijfelende partijen zijn een aantal redenen genoemd waarom zij twijfelen. Zij zouden wel deelnemen als er:

- Minder partijen deelnemen en zij daardoor meer garantie op werk krijgen
- Ruimte is voor kleine en of specialistische partijen om ook werk te krijgen
- De inschrijvingsinspanning beperkt is
- Het duidelijk is welke diensten onderdeel zijn van de overeenkomst

Als aanbevelingen om de overeenkomst te verbeteren worden onder andere genoemd:

- Een selectietool om werk voor alle deelnemers te garanderen
- Inzicht in de toekomstige aanvragen
- Meer transparantie in de vorm van een rapportage en evaluatie van gedane projecten
- Nauwere samenwerking met de opdrachtgever
- Een aantal specifieke werkvelden toevoegen/aanpassen

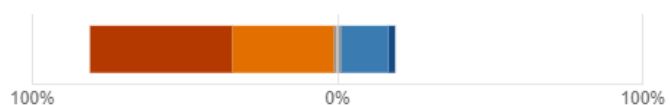
Toekomstbestendigheid

Het grootste deel van de invullers van de vragenlijst is van mening dat een raamovereenkomst voor 4 jaar met vaste partijen toekomstbestendig is (zie figuur 3.1)

6. In hoeverre bent u het eens met de stelling: Een raamovereenkomst van vier jaar met vaste partijen en kerncompetenties is toekomstbestendig

[Meer details](#)

■ volledig mee eens ■ een beetje mee eens ■ neutraal ■ een beetje mee oneens ■ volledig mee oneens



Figuur 3.1 antwoorden op vraag 6: In hoeverre bent u het eens met de stelling: Een raamovereenkomst van vier jaar met vaste partijen en kerncompetenties is toekomstbestendig

In de toelichting wordt aangegeven dat 4 jaar een prettige horizon is. Korter is een te hoge inschrijflast, en langer maakt het minder flexibel. De huidige brede kerncompetenties en groot aantal deelnemers in de overeenkomst bieden een flexibiliteit die het toekomstbestendig maakt. Veel van de flexibiliteit zit in de vorm van nadere uitvragen.

16 deelnemers geven aan dat de huidige methodiek toekomstbestendig is of dat zij geen voorbeeld hebben van betere methodieken. Voorbeelden van betere methodieken (vaker dan 1 keer genoemd) door de andere deelnemers zijn:

- Groslijsmethodiek
- DAS (dynamisch inkoopstelsel)
- De raamovereenkomst van de provincie Utrecht
- De raamovereenkomst van de provincie Noord-Brabant
- Toepassen van performancemanagement.

Als wij doorgaan met de huidige systematiek geven de deelnemers de volgende verbeterpunten mee:

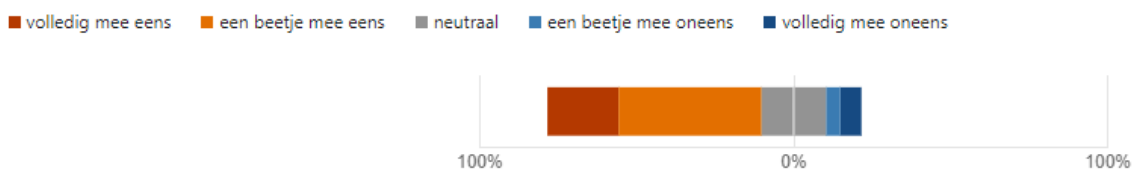
- Beperk het aantal partijen dat deelneemt
- Beperk het aantal partijen niet te veel zodat alle specialismen en kleine bureaus een kans hebben
- Grote bureaus worden benadeeld doordat de punten verdeeld moeten worden en zij dus niet op alle beschikbare competenties maximaal kunnen scoren
- Capaciteit op de markt is een aandachtspunt. Zorg dus voor beperkte inspanning voor inschrijving en nadere uitvragen.
- Houdt contact, en werk aan een betere samenwerking met de partners

Performancemanagement

Het grootste deel van de deelnemers is van mening dat performancemanagement een overeenkomst verbeterd (zie figuur 3.2).

11. In hoeverre bent u het eens met de volgende stelling: performancemanagement in een (raam)overeenkomst verbetert deze overeenkomst

[Meer details](#)



Figuur 3.2 antwoorden op vraag 11: In hoeverre bent u het eens met de stelling: performancemanagement in een (raam)overeenkomst verbetert deze overeenkomst

Als voorbeelden worden de volgende methodieken aangeraden:

- CROW systematiek met Qfact (systeem)
- EMVI
- Goed contact en evaluaties/rapportages ter staving.
- Vooraf goed prestatie-indicatoren afspreken

De deelnemers geven de volgende aandachtspunten mee met betrekking tot performancemanagement.

- Wederzijdse metingen voor zowel opdrachtnemer als opdrachtgever (vaak genoemd)
- Zuiverheid en transparantie
- Zorg dat het niet te complex is
- Geen performancemanagement toepassen, want dit is complex, bureaucratisch en lastig goed uit te voeren.

Algemene aandachtspunten

De deelnemers geven de volgende algemene aandachtspunten mee bij een nieuwe overeenkomst:

- Geef alle deelnemers een kans op werk want zij doen de moeite om in te schrijven
- Houdt het simpel/niet te specifiek in de kerncompetenties
- Neem beschikbaarheid van de markt mee
- Maak gemaakte beloftes waar zoals het gebruik van past performance, de randomizers etc.
- Referenties op alle kerncompetenties is veel werk
- Laat minder partijen toe om werk te garanderen
- Geef vooraf aan waar veel werk op te verwachten is.

2 Uitwerking Fysieke marktconsultatie

Op 14 maart 2024 van 9:30 tot 12.00 uur is in Zwolle de fysieke marktconsultatie gehouden. Hiervoor konden partijen zich inschrijven via TenderNed. De inschrijving stond open van 22 februari tot 6 maart. 35 bedrijven met in totaal 50 deelnemers hebben zich aangemeld.

De marktconsultatie bestond uit een korte centrale introductie en daarna 3 rondes van 5 deelsessies waarin de deelnemers konden brainstormen over verschillende thema's.

De thema's van de deelsessies waren:

1. Verbeter-brainstorm huidige raamovereenkomst
2. Anders aanbesteden: verkennen aanbestedingsmethodieken
3. Prestatiemeten
4. Toekomstbestendig aanbesteden
5. Halen van bedrijfsdoelen middels aanbesteden

2.1 Verbeter-brainstorm huidige raamovereenkomst

De provincie Overijssel heeft nu een raamovereenkomst van 4 jaar met kerncompetenties en veel raamcontractanten. Bij het kiezen van een bureau nodigen wij de bureaus die het hoogst scoren op de kerncompetenties die nodig zijn voor de opdracht uit. In deze brainstorm gaan de deelnemers aan de slag om de voordelen en verbeterpunten van de huidige methodiek boven tafel te krijgen.

De belangrijkste uitkomsten van deze deelsessies waren:

- Verschillende partijen hebben verschillende wensen. Beperken van het aantal partijen is wenselijk mits de partijen die mee willen doen deel kunnen nemen
- Het verhogen van de 1 op 1 grens voor onderhandse aanbiedingen is wenselijk
- Stimuleer samenwerking tussen bureaus
- Stimuleer samenwerken met opdrachtgever: zet minder in op offertes en meer op gezamenlijke opdrachtformulering, mogelijk ook voor meerdere projecten in één keer. Dit drukt de offerte kosten voor de markt. Ook samenwerking middels bijvoorbeeld klantevents kunnen helpen
- Wees transparant in hoe de overeenkomst gebruikt wordt, maar ook wat er aan komt
- Inschrijven kost tijd en geld. Zorg dat er een vorm van "omzetgarantie" of werkgarantie is. Zorg dat het werk goed verdeeld wordt.

2.2 Anders aanbesteden

De provincie Overijssel heeft nu een raamovereenkomst van 4 jaar met kerncompetenties en veel raamcontractanten. We weten dat er in de markt nog veel meer methodieken zijn. In deze brainstorm bespreken we de voordelen en nadeel van deze verschillende methoden en of de huidige methode op de beste manier vraag en aanbod bij elkaar brengt.

Er zijn in deze brainstorm verschillende aanbestedingsmethodieken besproken:

Huidige aanbestedingsvorm, raamovereenkomst zoals de provincie Overijssel hanteert (grote pool deelnemers, en veel kerncompetenties. Selectie is op basis van voldoen aan de kerncompetenties).

Voordelen: relatief weinig inspanning.

Nadelen:

- Voor grote bureaus is het lastig om de punten goed te verdelen (interne bedrijfspolitik), hierdoor geven zij aan minder opdrachten te krijgen dan zij zouden hopen voor hun omvang
- De puntenverdeling is statisch, als in de looptijd het personeel wijzigt en competenties niet meer actueel zijn is dat problematisch
- Het systeem nodigt niet uit om samen te werken met andere partijen
- De raamovereenkomst garandeert geen werk ondanks dat inschrijvers wel moeite stoppen in de inschrijving. Deze kost veel tijd en geld. Ook de nadere uitvragen kosten nog tijd en geld (referenties, cv's etc.)
- Wat gemist wordt is tussentijds evalueren met de inschrijvers, welke opdrachten zijn er gegund en aan wie
- EMVI kost veel tijd, is zonde van de capaciteit. Kijk hier kritisch naar, er zijn andere methoden.

Meerdere raamovereenkomsten op thema of raamovereenkomst met percelen op thema

Voordelen:

- Inschrijvers kunnen zich meer richten op specialisme i.p.v. generalisme
- Overzichtelijk, het werk is goed te verdelen
- Makkelijker contact te houden met de inschrijvers

Nadelen: (of aandachtspunt) als er meerdere thema's in een uitvraag zitten, moet je samenwerking met andere partijen zoeken.

Groslijst in combinatie met ROK

Voordelen:

- Via de raamovereenkomst is er een omzetzekerheid voor de grote opdrachten en de kleine klussen gaan via de groslijst. In de groslijst zitten afspraken over of het 1 op 1 of via mini competitie moet, hier zou je de carrousel methode ook op kunnen loslaten.
- kleine groep met bedrijven in de raamovereenkomst, beter behapbaar en overzichtelijker. Je kunt meer richten op specialisme i.p.v. generalisme
- specialistische opdrachten kunnen in de groslijst

Nadelen:

- als er meerdere thema's in een uitvraag zitten, moet je samenwerking met andere partijen zoeken.

Geen ROK maar alles los aanbesteden:

Voordelen: geen benoemd

Nadelen: opdrachtgever moet stapelingen in de gaten houden.

Dynamisch inkoopstelsel (voorbeeld SBB).

Voordelen: aanmelden is makkelijk, je zit erin en kunt meedoen. Je hebt geen zekerheid maar kunt wel inschrijven

Nadelen:

- risico dat er lukraak vragen worden uitgezet (drempel tot uitzetten is laag) Vaak op beste prijs. Hierdoor is er weinig uitdaging voor de bedrijven.
- Aanvragen, ook kleine bedragen <10.000, wordt bij soms meer dan 70 bedrijven uitgezet

Variant: zoek een combi van een raamovereenkomst met DAS, mogelijk via een groslijst.

Engelse methode

Beschrijving: aanbesteden op basis van 'grootte' taart principe. Ieder krijgt een deel van de taart. Je moet je kwalificeren voor de raamovereenkomst en daarna worden per bedrijf een deel van de taart toegezegd. Dan heb je geen mini competities, kun je sneller gunnen en aan de slag. De partij die het beste scoort, krijgt de grootste taartpunt. Je kunt dit ook in percelen verdelen en daar 'taartpunten' aan toekennen.

Voordelen en nadelen niet besproken.

Carroussel methode in de raamovereenkomst

Beschrijving: partijen in de raamovereenkomst zijn allen in staat alle in de raamovereenkomst uitgevraagde werken te doen. De partijen worden om de beurt gevraagd een opdracht uit te voeren.

Voordeel: Iedereen komt aan de beurt. Als je niet goed presteert kom je op de reservebank.

Nadeel: Er is echter geen verdeling op voorhand in grootte van percelen/opdrachten. Als je een opdracht niet wil dan gaat hij door naar de volgende. Moet wel een duidelijke verdeling in grootte zijn, bijvoorbeeld op basis van prestaties.

Best value methode met onderscheidt naar specialisme

Voordelen: niet besproken

Nadelen: veel risico bij de opdrachtnemer.

Overige opmerkingen:

- Sommige raamovereenkomst hanteren hogere drempels voor 1 op 1 aanbesteden. Bijvoorbeeld 100.000,- of hoger (tot onder de Europese drempel)
- Het is druk bij de opdrachtnemers. Dit kan ondervangen worden doordat de provincie op voorhand beter aangeeft wat er aan zit te komen zodat opdrachtnemers tijd vrij kunnen maken voor de minicompenties (forecast)
- Voor opdrachtnemers zijn overeenkomsten met omzetgarantie interessanter dan overeenkomsten zonder omzetgarantie
- Deze communicatie wordt gemist. Regelmatige bijeenkomsten (zoals deze consultatie) zouden daaraan kunnen bijdragen om kennis te delen
- De opdrachtnemers schrijven liever in op kwaliteit dan op prijs

- Deelnemers geven aan dat het lastig is om SROI in te vullen, zowel klein als grote bureaus. Ze moeten zich in bochten wringen om hieraan te voldoen. Het gaat zijn doel voorbij
- Komt er aan het einde van de looptijd van de ROK nog een terugkoppeling of deze aan de verwachtingen heeft voldaan? Wat hebben de bedrijven qua opdrachten en omzet eruit gehaald?

2.3 Prestatiemeten

Met prestatiemeten kan een overeenkomst verrijkt worden. In theorie heel mooi maar hoe doe je dit eerlijk? En hoe zwaar weeg je het mee? In deze deelsessie verkennen deelnemers gezamenlijk welke methoden er zijn, en welke methoden hun voorkeur hebben.

Hieronder de conclusies uit de deelsessies over prestatiemeten:

- Algemeen gedragen (en een vaak gehoorde wens) is tussentijdse- en eindevaluatie op zowel concrete opdrachten maar ook op de ROK zelf, middels fysieke gesprekken
- Algemeen gedragen is ook (meer) duidelijkheid en openheid over de ROK zelf vanuit Overijssel over gegunde opdrachten, aantal opdrachten en komende uitvragen
- De markt staat over het algemeen open voor een vorm van prestatiemeting
- De markt staat (deels) ook wel open voor een eventueel gevolg van de meting; dus zowel negatief als positief
- Slechts enkele van de aanwezigen willen geen prestatiemeting (slechts 2 van de 61 stickers).
- Qua prestatiemeting zijn er grofweg 3 opties die worden genoemd:
 - 1) Past Performance van CROW (zit al in huidige raamovereenkomst)
 - 2) een (simpele) zelf op te zetten prestatiemeting op basis van voor OV belangrijke KPI's
 - 3) prestatiemeting op de projecten zelf op basis van voor het project belangrijke KPI (gezamenlijk vaststellen)
- Past performance als systeem is daarbij reële optie voor de markt.
- Het spanningsveld tussen harde KPI's en/of mogelijke consequenties aan de ene kant en de mate van subjectiviteit (mensenwerk, wat is nou de oorzaak van het niet halen, etc.) aan de andere kant, wordt herkend door de markt. Gesprekken daarover zijn noodzakelijk volgens de markt
- Een systeem waarbij iedereen een (of één/twee) fout(en) mag maken heeft daarbij de voorkeur (mensen maken fouten), waarbij gesprekken hierover gedurende de opdracht van belang zijn. Specifiek bv door het werken met gele- en/of rode kaarten waarbij bij een rode kaart een consequentie oplevert (bv geen kans in de volgende uitvraag, fictieve bijtelling in de volgende uitvraag, etc.)
- Een systeem met consequenties zou wel zoveel mogelijk objectief moeten zijn. Bv toevoegen van een objectieve beoordelaar (niet team- en/of projectgebonden) die n.a.v. de prestatiemeting een oordeel velt
- Een positieve waardering vanuit een meting werd ook genoemd. Bv door bij een positieve waardering meer uitvragen te ontvangen en/of zelf (fictief) voordeel te krijgen bij inschrijvingen (was niet iedereen het mee eens)
- Past performance wordt wel gewaardeerd, maar het was niet duidelijk dat dat al onderdeel was van de ROK ("ik heb dat nog nooit gezien bij OV"). Bij toepassen wel goed om af te kaderen wanneer wel/wanneer niet. 'Niet' bv bij kleinere projecten met korte duur en 'Wel' bij grotere projecten en/of langere duur.

2.4 Toekomstbestendig aanbesteden

De wereld gaat snel. De ontwikkeling van nieuwe opgaven evenals de partijen die daarop diensten leveren gaat steeds sneller. In deze sessie kijken we hoe de provincie daar in haar aanbesteding op een goede manier mee om kan gaan?

De meest genoemde thema's in deze deelsessies waren de volgende:

De termijn

De termijn van 4 jaar is kort voor het opbouwen van een relatie, maar lang voor innovaties. Consensus is dat 4 jaar een goede termijn is. 2 jaar met verlengingen brengen onzekerheid mee dus liever in één keer 4 jaar aanbesteden.

Flexibiliteit

De huidige kerncompetenties zijn erg specifiek. Door op een hoger niveau uit te vragen kan er flexibeler invulling aan gegeven worden.

Echt nieuwe of bijzondere thema's kunnen buiten de raamovereenkomst uitgevraagd worden. De overeenkomst hoeft hier niet op aangepast te worden.

Het is ook mogelijk meer te kijken naar vaardigheden en niet naar inhoud, de zachte kant. Dat houdt je overeenkomst flexibel.

Contact en samenwerking

Er is behoefte aan meer contact en samenwerking tussen opdrachtgever en opdrachtnemer om samen uitdagingen aan te kunnen gaan. Grote bureaus zouden gebaat zijn bij bepaalde brokken werk die gegarandeerd naar hen toe komen zodat dit samen met opdrachtgever opgepakt kan worden. Kleine/specialistische bureaus geven aan dat dit hen niet dient, want zij kunnen deze integrale brokken niet voorzien vanuit expertise óf capaciteit (niet alle kleine bureaus zijn specialistisch).

Het verdelen van het werk in percelen met minder partijen kan de samenwerking bevorderen. Minder partijen wordt sowieso vaker genoemd, maar welke partijen dan uit de overeenkomst moeten is geen consensus over. Minder partijen kan ook de transparantie en verwachtingsmanagement van de verdeling van werk tussen partijen verbeteren.

Maak in je ROK onderscheid tussen specialistisch/generalistisch en klein/groot in de verdeling van opdrachten. En ken je leveranciers.

Zorg voor een goede afstemming. Middels goede terugkoppeling van hoe de raamovereenkomst gebruikt wordt en mogelijk klantevenementen. Stimuleer ook de samenwerking tussen bureaus bij opdrachten.

Duurzaamheid en circulariteit

SROI komt in veel tenders voor. Voor een omzet van groter dan € 200k. Deze grens is ooit vastgesteld. Het kost veel tijd en energie, daarom vallen kleine opdrachten eruit. De behoefte is er wel bij de leveranciers om verder te gaan met SROI, maar wel met drempel. Dit is georganiseerd via een apart expertisecentrum. De verwachting is dat deze werkwijze gehandhaafd blijft.

Wordt er rekening gehouden met duurzaam aanbesteden en CO2 ladder? Er zijn leveranciers die hier duidelijkheid over willen en willen dit graag behouden en uitbreiden. In de voorfase is dit lastiger op te nemen, (adviesdiensten) dan in de uitvoering (werken). Oplossing is om een haakje op te nemen in de raamovereenkomst voor de nadere uitvragen.

Bij elke opgave duurzaamheid en circulariteit meenemen. Leveranciers zien dat dit buiten de scope van de projectopdrachten vallen. Waardoor duurzaamheid en circulariteit niet gerealiseerd worden.

2.5 Halen bedrijfsdoelen middels aanbesteden

De overheid heeft allerlei ambities en doelen die ook in een aanbesteding meegenomen kunnen worden. Denk aan MVOI's (maatschappelijk verantwoord inkopen), SDG's (sustainable development goals), CO2-reductie enzovoorts. In deze deelsessie gaan de deelnemers in gesprek over de mogelijkheden om dit soort doelen mee te nemen in de toekomstige overeenkomst.

SROI (social return on investment)

Voor ingenieursbureaus is hier lastig invulling aan te geven. 5% wordt als te hoog gezien, er wordt meer gedacht aan 1 of 2%. Vaak moet de invulling worden gezocht in de 'randen van bedrijfsvoering' (denk aan: catering, kerstpakketten). Niet dus het primaire proces, bedrijven vinden (ondanks meedenken expertisecentrum SROI) het lastig om hier goed invulling aan te geven.

Soms wordt SROI als gunningscriterium gehanteerd. Dit wordt niet zo gewaardeerd omdat je dan van tevoren dit al moet invullen. Na opdrachtverstrekking is al lastig laat staan dat bij een offerte (die je wellicht niet gegund krijgt) dit al moet bedenken.

Overweeg specifiek te worden net als bij werken. Wat is er haalbaar op de opdracht en wat in een organisatie van het bureau. Stel het niet generiek vast in de raamovereenkomst.

MVO (maatschappelijk verantwoord ondernemen)

Diversiteit-hoofdstuk is lastig op te schrijven ondanks de goede bedoelingen. Beleid gaat nog wel maar resultaten rapporteren is heel lastig.

Duurzaamheid

Deelnemers vinden het belangrijk als inzet op gebied van duurzaamheid beloond wordt. Het is te overwegen ook geld beschikbaar te stellen als bureaus aanvullende kansen willen benutten.

Er is geopperd om na gunning met de IB's na gunning van de ROK een sessie te organiseren en een duurzaamheidsambitie af te spreken. De kansen liggen vooral in de nadere overeenkomsten, en niet zozeer op raamovereenkomst niveau.

Er zijn kleine resultaten te halen door te kijken naar de duurzaamheid van de bedrijfsvoering van de bureaus.

Diversen

Hierna enkele onderwerpen die buiten de scope van deze deelsessie vallen maar relevant zijn om te benoemen:

- De markt heeft het erg druk en er is twijfel om in te schrijven voor deze nieuwe ROK. Enkele bestaande raamcontractanten aarzelen of ze weer gaan inschrijven.
- Voor wat betreft de puntenverdeling van de kerncompetenties is het lastig om keuzes te maken: generiek versus specialistisch
- Er zou veel meer onder aanneming moeten komen, opdrachtgever zou hierin veel meer transparantie in moeten betrachten en coördineren. Op deze manier kunnen ingenieurbureaus meer als consortium opereren.

3 Procedure marktconsultatie

De procedure voor deze marktconsultatie omvat de volgende stappen:

1. Publicatie marktconsultatie op TenderNed	22 februari 2024
2. Invullen digitale vragenlijst	10 maart 2024
3. Aanmelden marktconsultatie	6 maart 2024
4. Marktconsultatie	14 maart 2024
5. Conceptverslag marktconsultatie gedeeld met deelnemers	07-06-2023
6. Verslag marktconsultatie openbaar	20-06-2024

PUBLICATIE MARKTCONSULTATIEDOCUMENT

Deze marktconsultatie is op donderdagavond 22 februari aangeboden voor publicatie op TenderNed. (50) Partijen hebben gereageerd op vragenlijst en 37 verschillende bedrijven hebben zich aangemeld voor de marktconsultatie. In totaal waren er 45 deelnemers.

MARKTCONSULTATIE

De provincie heeft marktpartijen uitgenodigd een digitale vragenlijst in te vullen via TenderNed. Bij interesse kon ook worden ingeschreven op de fysieke marktconsultatie.

VERVOLG NA MARKTCONSULTATIE

De provincie heeft dit geanonimiseerde verslag opgesteld waarin op hoofdlijnen de bevindingen zijn samengevat. Bedrijfsvertrouwelijke informatie van deelnemende marktpartijen wordt niet bekend gemaakt, tenzij de provincie hier door wet- of regelgeving dan wel een rechterlijke uitspraak toe wordt gedwongen.

Na deze marktconsultatie gaat de provincie verder met de voorbereiding van de aanbesteding van de nieuwe overeenkomst ingenieursdiensten. De bevindingen van de marktconsultatie vormen input voor het de manier van aanbesteden en de aanbestedingsdocumenten. Relevante bevindingen zullen geanonimiseerd in de verschillende documenten worden opgenomen.

Bijlage 1 - Vragen online vragenlijst

Zoals aangegeven zijn een aantal hoofdkeuzes/vraagstukken voorgelegd in de online vragenlijst. Deze hebben betrekking op:

- Algemene vragen
- Adaptiviteit en toekomstbestendigheid
- Performancemanagement (prestatie meten)
- Vorm overeenkomst / manier van aanbesteden

De navolgende paragrafen bevatten een toelichting en de vragen die zijn voorgelegd in de online consultatie.

Onderwerp: algemene vragen

Vragen van algemene aard.

Vragen

1. Namens welk bedrijf vult u deze vragenlijst in?
2. Neemt u op dit moment deel aan de raamovereenkomst ingenieursdiensten van de provincie Overijssel (Ja/nee)
3. Bent u voornemens in te schrijven op een nieuwe overeenkomst (ja/nee/misschien)
4. Bij nee/misschien: Waarom twijfelt u nog of wilt u niet deelnemen aan de volgende overeenkomst?
5. Wat zou volgens u niet mogen ontbreken in de nieuwe overeenkomst?

Onderwerp: adaptiviteit en toekomstbestendigheid

In de huidige overeenkomst missen we de mogelijkheid om onvoorziene ontwikkelingen goed mee te nemen. Een looptijd van 4 jaar is immers best lang in de snel veranderende wereld.

Deze ontwikkelingen zitten zowel op inhoud, bijvoorbeeld nieuwe kerncompetenties die missen. Of op het aansluiten bij de markt, bijvoorbeeld; nieuwe partijen of wisselingen van focus van partijen tijdens de looptijd van de overeenkomst.

Het gaat hierbij over het kunnen bijsturen op ontwikkelingen die we nu nog niet weten.

Vragen

6. In hoeverre bent u het eens met de volgende stelling: een raamovereenkomst van 4 jaar met vaste partijen en kerncompetenties is toekomstbestendig.
(5 punten Likert-schaal) volledig mee oneens/een beetje mee oneens/neutraal/een beetje mee eens/volledig mee eens
7. Waarom heeft u voor bovenstaand antwoord gekozen?
8. Heeft u voorbeelden van overeenkomsten of aanbestedingsvormen die toekomstbestendig zijn maar ook transparant en rechtmatig? En zo ja, welke?

Bijvoorbeeld door tussentijds nieuwe partijen toe te laten, of adaptief te zijn in de benodigde competenties van de partners in de (raam)overeenkomst wanneer er nieuwe ontwikkelingen zijn.

9. Indien u hier een oordeel over kunt geven: zijn er punten die u graag terugziet in een toekomst bestendige (kerncompetentie)-systematiek vergelijkbaar zoals de systematiek die wij nu hanteren?

10. Zijn er aandachtspunten bij het meer toekomstbestendig maken van de overeenkomst?

Onderwerp: Performancemanagement (prestatiemeten)

Prestatiemeting is een instrument om de kwaliteit van samenwerking tussen opdrachtgever en opdrachtnemer te beoordelen en verbeteren. Performancemanagement bevordert de relationele kant van de samenwerking met de markt, en creëren een basis voor een meer objectieve leverancierskeuze bij nadere opdrachten. Wij zijn met name geïnteresseerd in uw ervaringen met performancemanagement, de aanpak, en de impact van performancemanagement in de praktijk op zowel de relatie met opdrachtnemer(s) als op de uitvoering van nadere opdrachten zelf.

Vragen

11. In hoeverre bent u het eens met de volgende stelling: performancemanagement in een (raam)overeenkomst verbetert deze overeenkomst
A: (5 punten Likert-schaal) volledig mee oneens/een beetje mee oneens/neutraal/een beetje mee eens/volledig mee eens
12. Heeft u een voorbeeld van een performance-managementsystematiek die op een eerlijke en transparante wijze wordt toegepast?
13. Wat mag er niet ontbreken in een performance-managementsysteem?
14. Zijn er aandachtspunten bij het toepassen van een performance-managementsystematiek? En hoe kunnen wij deze beheersen?

Onderwerp: Vorm overeenkomst / manier van aanbesteden

Naast de voorgestelde aanpassingen in de vorm van een performance-managementsysteem en een meer adaptieve/toekomst bestendige overeenkomst zijn er mogelijk nog andere manieren om de overeenkomst te verbeteren.

Vraag

15. Heeft u nog tips of ideeën om onze ingenieursdiensten beter aan te besteden?

Afsluitende vraag

16. Bedankt voor uw deelname, indien u persoonlijk een terugkoppeling wilt ontvangen van wat wij met de resultaten van de vragenlijst doen laat dan hieronder uw emailadres achter.